PROFILE OF THE CANADIAN GREENHOUSE TOMATO INDUSTRY

102-02594/

PROFILE OF THE CANADIAN GREENHOUSE TOMATO INDUSTRY

TABLE OF CONTENTS

I Industry highlights ..... Page 3

II Introduction to the greenhouse industry ..... Page 4

III Greenhouse tomato production ..... Page 4

III.1 Canadian Greenhouse Tomato Production ..... Page 4
III.2 Expansion of the Greenhouse Industry in the US and Mexico ..... Page 5
III.3 Comparison of the Canadian and U.S. Greenhouse Tomato Industries ..... Page 5
III.4 Comparison of Canadian and U.S. Production and Marketing of Tomatoes .. Page6

IV Marketing of greenhouse tomatoes ..... Page 7

V Cost of Production and Market Pricing ..... Page 7

VI Provincial marketing systems for greenhouse vegetables ..... Page 8

VII Federal government programs and support ..... Page 10

Tables ..... Page 13

PROFILE OF THE CANADIAN GREENHOUSE TOMATO INDUSTRY

I. INDUSTRY HIGHLIGHTS

- Canadian greenhouse vegetable production has evolved into a rapidly growing business with a farm gate value of $494 million in 2000.

- Production of greenhouse vegetables occurs in every province but is concentrated in Ontario, British Columbia (B.C.) and Quebec due to climatic and energy advantages as well as the proximity to large domestic and U.S. markets.

- British Columbia, Ontario and Quebec have also been able to develop niche markets in nearby U.S. states with the decrease of tariffs since 1989.

- In 2000, Canada grew 182,736 tonnes of greenhouse tomatoes valued at $288 million for the fresh market. Also in 2000, Canada produced approximately 519,166 tonnes of field tomatoes with an estimated farm gate value of $52 million. Nearly all the field tomato production went to processing. Greenhouse grown tomatoes account for an increasing proportion of Canadian fresh tomato production.

- In 2000, Canada imported 172,696 tonnes of fresh tomatoes from all destinations. During the same period, Canada exported 101,472 tonnes to all destinations from which 101,390 tonnes went to the U.S.

- In 1999, Canadian utilization of fresh tomatoes was 229,530 tonnes. U.S. exports to Canada represented approximately 58 percent of Canadian utilization.

- In contrast, the United States (U.S.) produced 1.7 million tonnes of tomatoes for the fresh market, valued at US$1,161 million in 2000 and U.S. global imports valued at Cdn$270.9 million. Canada imported 141,041 tonnes of fresh tomatoes from U.S. valued at Cdn$163,254 which represent 82% of all fresh tomatoes imported.

II. INTRODUCTION TO THE GREENHOUSE INDUSTRY

Canadian and European growers have been at the forefront of greenhouse production technology primarily due to climatic conditions. Canada has a short summer which limits the quantity of field vegetables grown. Through greenhouse production, Canadians can grow vegetables all year. As a result, they have developed close ties with research institutions which has helped to provide a competitive advantage. Recently, several new U.S. producers have entered the greenhouse business using new technologies and increasing their greenhouse acreage, thereby diminishing Canada's technological competitive advantage.

III. GREENHOUSE TOMATO PRODUCTION

III.1 Canadian Greenhouse Tomato Production

Almost all greenhouse vegetable production uses various forms of hydroponics. The most common systems use rock-wool slabs as the growing medium. Computerized production facilities and new varieties have increased the diversity of products, improved quality and improved efficiencies. Lower per unit costs in spite of relatively cool climates have increased the competitiveness of the industry significantly. Most greenhouses in Ontario and B.C., the two leading provinces are heated with natural gas, usually purchased through producer-owned cooperatives. In warmer climates cooling becomes a significant cost. Greenhouse crops, because of the controlled and enclosed environment, are much less susceptible to outbreaks of diseases and insects. Biological control of insects using predator insects has become a very common management practice in recent years. The use of bumble bees has improved the efficiency of pollination and can also be used to distribute biological controls for certain diseases.

As illustrated in table 1 and table 2, Canada produced 182,736 tonnes of greenhouse-grown tomatoes in 2000, valued at $288 million. The Canadian greenhouse tomato industry has experienced tremendous growth over the last decade. Since 1996, greenhouse tomato production and value have more than doubled. The industry now represent 58% of greenhouse vegetables grown in Canada.

Greenhouse tomatoes are considered to be higher quality than field grown tomatoes and do not compete directly on price. Some key greenhouse tomato cultivars are Trust, Dombito, Belmondo, Perfecto and Capello. These cultivars present desirable characteristics including: consistent quality; higher yields; large fruit (200 grams and greater); low tendency for growth cracks; fruit softening; good flavour.

In contrast to field tomatoes, Canadian greenhouse tomatoes are allowed to ripen naturally on the vine and are harvested as "breakers" when they start to turn colour. The green calyx is left on to emphasize freshness and to differentiate the product from field grown. Tomatoes are placed in a cell package of 15 lb (6.8 kg), single layer flats. Another recent trend is the production of vine-ripe clusters on the stem of smaller sized tomatoes. Harvesting at the early vine ripe stage makes tomatoes susceptible to damage from shipping but provides a considerable improvement in taste and texture.

Canadian greenhouse tomatoes are available from March to December with a peak in production in May. There is a move toward trying to provide a year round supply, however, the economics of producing a crop when light levels and temperatures are at their lowest will increase costs and limit supplies from December to February.

III.2 Expansion of the Greenhouse Industry in the U.S. and Mexico:

The North American greenhouse industry continues to expand. As outlined in Table 1, Canadian production has increased by 48 percent between 1997 and 1998, 36 percent between 1998 and 1999, and 16 percent between 1999 and 2000. The rate of growth has decreased over the last 3 years from 48 percent to 16 percent. Further, there are several new and growing U.S. competitors that are also expanding rapidly.

In 2000, a Colorado company is presently the largest greenhouse tomato producer in the U.S. with 178 acres of greenhouse vegetable production. Industry sources estimate that the U.S. planted 768 acres of tomatoes in 2000 producing 167,668 tonnes or 10% of U.S. production of fresh tomatoes. Total U.S. production is estimated by industry sources at 167,668 tonnes, or 10 percent of U.S. production of fresh tomatoes and 768 acres planted in tomatoes.

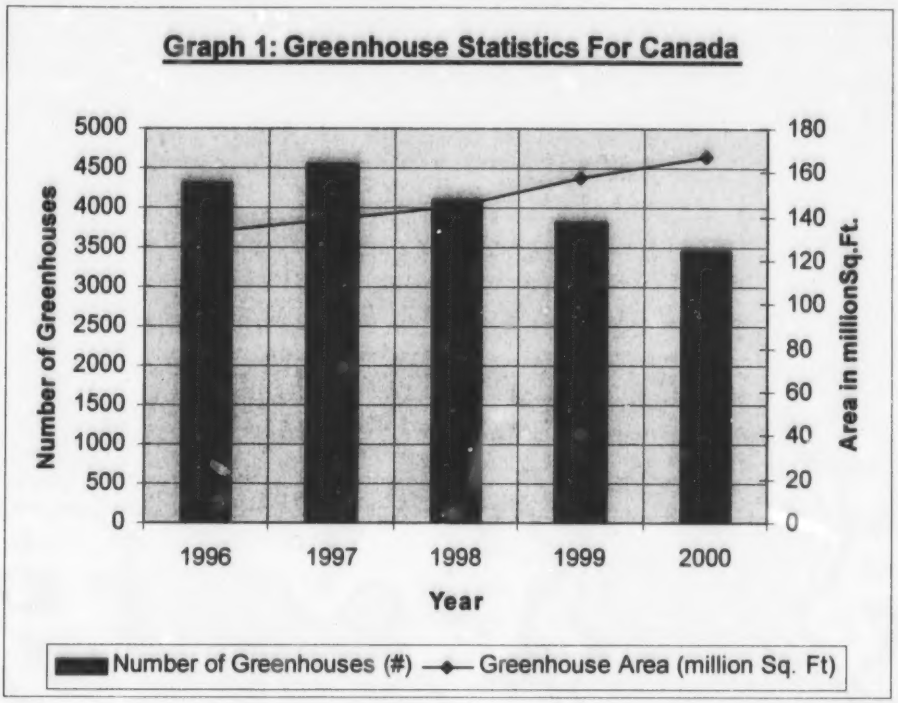
Vegetable production from new greenhouses in Mexico is also coming on-line to supply the North American market. Some of these greenhouses have been financed through Canadian and U.S. investments. The total Mexican greenhouse vegetable area was estimated at 450 acres in 1999.

III.3 Comparison of the Canadian and U.S. Greenhouse Tomato Industries:

- In United States, the three largest producers account for 402 acres, more than 50% of the estimate acres planted in tomatoes;

- The largest company produced 34,292 tonnes or the equivalent of 91% of British Columbia tomato production in 2000. This company exports to Canada on a regular basis;

- That company's yield (193 tonnes/acre) is higher than Canadian average yields (175 tonnes/acre). This is largely due to the greater amount of sunshine in Colorado and the use of the latest technology in new facilities. Overall, Canadian yields will improve over time as older facilities and technologies are replaced but it will be difficult to attain Colorado's yield potential. As illustrated in graph 1, the number of greenhouses is decreasing and the greenhouse area is increasing in Canada.



Source: Statistics Canada

III.4 Comparison of Canadian and U.S. Production and Marketing of Tomatoes

Canadian field-grown tomatoes are generally produced between July and October. Production peaks in August and September, at which time exports include field and greenhouse products. As mentioned earlier, greenhouse tomatoes are available from March to December, with peak production in May. In 2000, Canada produced 519,166 tonnes of field tomatoes for a farm value of $51.8 million. Of these, about 95 percent were sold to processors.

In 2000, Canadian exports of both field-grown and greenhouse tomatoes were 101,472 tonnes valued at $244.3 million. Export data do not distinguish between field-grown and greenhouse tomatoes. However, it is estimated that field-grown tomatoes constitute the majority of exports to the U.S. during August and September while greenhouse-grown tomatoes are exported during the other months. In 2000, Canada imported 172,696 tonnes of fresh tomatoes worth $209 million, with the U.S. share of the Canadian import market being 141,041 tonnes (82%) valued at $163 million. Other major suppliers to Canada included: Mexico, 24,119 tonnes; Spain, 3,450 tonnes; and Netherlands, 2,189 tonnes.

In contrast, the U.S. produced 1.7 million tonnes of fresh market tomatoes in 2000. During the same period, the U.S. imported fresh tomatoes valued at $951 million. The Canadian share of the U.S. import market was $244 million or 26% percent.

IV. MARKETING OF GREENHOUSE TOMATOES

Both the Canadian and U.S. greenhouse vegetable industries have made it a priority to educate consumers on the difference in quality between field grown and greenhouse tomatoes to be able to obtain higher prices. In-store product tasting, to demonstrate superior flavour characteristics, is a key marketing tool.

Most field tomatoes from southern U.S. areas are harvested before they ripen, at the hard, green stage, then jumble packed in 25 to 30 lb (11-13.5 kg) lugs (containers). They are treated with ethylene gas to ripen at the destination market. Many growers are beginning to ship "vine-ripe" tomatoes which do not require artificial ripening, but these require more expensive packaging to withstand long haul transportation to the northern U.S. and Canada.

Under NAFTA, duties on tomatoes traded between Canada and the United States were eliminated in 1998.

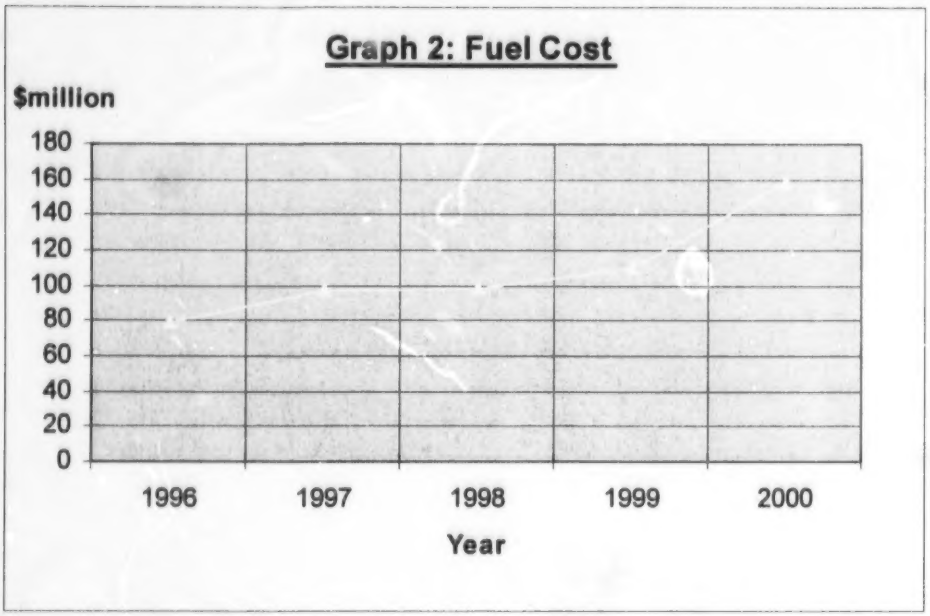
On March 28, 2001, U.S. greenhouse tomato growers filed an anti-dumping petition with the United States International Trade Commission (USITC) and the United States Department of Commerce (DOC). The USITC initiated an injury investigation on March 30, 2001 while the US DOC initiated an anti-dumping investigation on April 17, 2001.

On June 28, 2001, Canadian greenhouse tomato growers announced that they have filed an anti-dumping complaint against U.S. tomato imports. The Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) has until mid-August, 2001 to decide whether to initiate a full investigation.

Under these actions, anti-dumping duties could be applied in either country.

V. COST OF PRODUCTION AND MARKET PRICING

Greenhouse tomatoes are generally priced higher than field-grown tomatoes due to higher production costs but yields are much higher as well (in Canada, yield for greenhouse tomatoes is approximately 187 metric tonnes/acre compared to 26 metric tonnes/acre for field tomatoes). Higher costs are attributed to higher usage of fuel, labour, sophisticated technology and computers. In addition, fuel costs increased by 44% between 1999 and 2000 due to gas price increases (see graph 2).



Source: Statistics Canada

Prices vary from market to market for similar products. The price of Canada No. 1 Large greenhouse tomatoes was almost always priced higher than field tomatoes in 2001. For instance, the price of No.1 Large greenhouse tomatoes of 11 lb was $12-18 and the price of No.1 Large field tomatoes of 15 lb was $8.50-18 during the week of July 16, 2001 (source: InfoHort, Agriculture and Agri-Food Canada).

Greenhouse tomatoes are well differentiated in the market and are usually priced at a premium to field grown tomatoes. However, market prices between greenhouse and field grown tomatoes are interrelated. Depressed market conditions caused by an oversupply of field tomatoes will also depress the market for greenhouse tomatoes.

The reverse seldom happens because of the much larger volume of field tomatoes on the market at all times. However, individual marketing plans and/or larger than expected volumes at certain times may cause marketers to offer features to major buyers from time to time.

VI PROVINCIAL MARKETING SYSTEMS FOR GREENHOUSE VEGETABLES

British Columbia (B.C.)

In British Columbia, all production of greenhouse grown tomatoes, butterhead lettuce and long English cucumbers is regulated under the B.C. Natural Products Marketing Act.
The B.C. Vegetable Marketing Commission, which administers the Act for the B.C. grown greenhouse vegetables mentioned above, requires a production area quota. The quota is allocated among growers based on the industry's market projections and recommendations.

Most B.C. greenhouse vegetables are marketed through two grower organizations. B.C.

Hothouse Foods Inc., a grower controlled private company, is the major marketer representing 58 growers under the B.C. Hothouse label, with one greenhouse located in California to produce during the winter. The other organization, Interior Vegetable Marketing Agency Co-op, markets produce grown in the interior of the province.

B.C. greenhouse tomato production is estimated to have reached $78 million in 2000. Domestic sales are made from B.C. to as far as Québec, and account for 25 percent of total sales while 75 percent of sales are made in export markets. Approximately one-half of exports are to west coast States while the remaining exports are distributed across other regions of the U.S. Tomatoes are all labelled with brand name stickers and "price look up" (PLU) number code labels, and packed in 15 pound single layer tray packs. Most sales are direct to retail distributors.

B.C. Hothouse Foods Inc. is the dominant company in the B.C. greenhouse industry. It is estimated that B.C. Hothouse's total B.C. grown greenhouse vegetable sales reached $215 million in 2000. The increase in sales is attributed to new investments in machinery and technology that have increased production and productivity. Also, the company has limited sales of tomatoes to Japan, Singapore and Hong Kong. B.C. Hothouse market under the "Harvest Hot House" brand name to compliment the "B.C. Hothouse" name. The B.C. Hothouse gold label is reserved for premium quality produce while Harvest House is used for produce such as smaller-sized beefsteak tomatoes.

/ *Ontario*

The Ontario Greenhouse Vegetable Producer's Marketing Board has authority for the marketing of Ontario greenhouse tomatoes and cucumbers produced in Ontario. Unlike B.C., there is no quota involved. The Board collects a check-off from growers of $.035/sq. ft ($0.43/sq. m) used mainly for promotion and research. The Board also sets prices weekly, taking into account competitive factors in the marketplace (e.g., supply of greenhouse tomatoes and field tomatoes). Domestic sales are mainly within Ontario but extend to Québec and the East coast.

The value of Ontario greenhouse tomato production in 2000 was estimated at $177 million. The 15-lb flat with individual cells is the standard package for greenhouse tomatoes in Ontario. There are also mesh bags for cluster tomatoes. Tomatoes are individually labelled with brand names and (PLU) code to make it easier for retailers and customers to differentiate greenhouse tomatoes from field grown at the checkout.

Retailers are encouraged to sell the greenhouse tomatoes directly out of the open-top 15 pound shipping containers to prevent damage to the product and highlight the differences from field grown tomatoes.

The Ontario industry has made a start into the foodservice area - a new initiative for greenhouse that has massive growth potential. It is estimated that by 2010, consumers will spend more than 53% of every food dollar on meals purchased away from the home.

/ *Québec*

Québec greenhouse tomato production in 2000 is estimated at 10,241 tonnes valued at $26 million. There is no formal marketing organization in Québec. Greenhouse operations generally pack and market their own product, concentrating on the domestic market. There is some

coordination of pricing and promotion through weekly communications between producers/packers, including information from the Ontario Greenhouse Vegetable Producers' Marketing Board.

In 2000, industry sources indicate 430 tonnes of greenhouse tomatoes were exported to the U.S. from Québec. For the past five years, growth in greenhouse vegetable production in Québec has been due to improved yields not acreage expansion and a major growth in acreage is not anticipated. Laval University has a strong greenhouse vegetable research program which cooperates with Agriculture and Agri-Food Canada's (AAFC) Harrow Research Centre in Ontario.

/ *Alberta*

The Alberta greenhouse tomato industry is located mainly in the Red Cliff and Lacombe areas with others located in southern and central Alberta. In 2000, 9 hectares of greenhouse space were devoted to the production of tomatoes. Alberta primarily supplies the local market with two main grower/packers, Red Hat Co-op and Pik -N-Pak Produce and local direct delivery to smaller stores or consumers.

VII. FEDERAL GOVERNMENT PROGRAMS AND SUPPORT

Income Support:

Net Income Stabilization Account (NISA)

All Canadian producers of agricultural products are eligible to participate in the Net Income Stabilization Account (NISA) program.

NISA, established in 1991, is a voluntary program designed to help participating agricultural producers stabilize their farm income. Under this program, agricultural producers can annually deposit a percentage of their eligible net sales into a NISA account and receive a matching contribution from the Federal and Provincial Governments. In years of low income, producers are allowed to make withdrawals from their NISA accounts. Income from almost all primary agricultural commodities, except for dairy, poultry, and eggs, is eligible for this program.

Enrolled farmers currently contribute up to 3 percent of eligible net sales to an individual NISA account, with the Federal and Provincial Governments providing matching contributions of 2 and 1 percent, respectively. Farmers deposit after-tax dollars into these accounts.
Withdrawals are allowed when a participant's current year gross margin falls below their average gross margin from the previous five years or when the net income from all sources falls below the minimum income threshold of $20,000 for individuals or $35,000 for families. The Government contribution is taxable when withdrawn, but the farmer's own contribution is not taxed.

Eligible net sales under NISA are limited to Can$250,000 per individual, thus capping annual contributions per farmer at $7,500. NISA is not commodity specific and takes into account income from all eligible commodities, thus it is not possible to measure the assistance provided to greenhouse vegetable production.

Crop Insurance

Although crop insurance is available for greenhouse grown crops, government sponsored crop insurance is not generally used by the greenhouse vegetable industry in most provinces because it does not meet the needs of greenhouse producers. Instead, most greenhouse operators purchase private insurance plans designed specifically for greenhouses. Nevertheless, the Province of Québec operates its own provincial crop insurance plan that had five greenhouse tomato growers enrolled in 1999-2000, with coverage totalling $111,020.

Export Promotion and Marketing

Federal and provincial governments have supported greenhouse industry initiatives in market development and quality improvement through various generally available market development programs. These programs are outlined below.

AAFC and the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) operate export market development programs to promote Canadian food and agricultural exports. AAFC administers the Agri-Food Trade Program (AFTP) program which assists the Canadian agri-food industry in marketing and trade-related activities. DFAIT administers the Program for Export Market Development (PEMD), an all-industry export assistance fund. The PEMD includes access to international market information and provides services to facilitate export links. If export sales result from a PEMD plan or mission, companies must reimburse a portion of the PEMD contribution. More information on AFTP funding is available at www.agr.ca and at http://www.infoexport.gc.ca/pemd/menu-e.asp for PEMD funding.

Under AFTP, expenditures totalled Cdn$45,000 during fiscal year 1999-2000 for developing a strategic plan for the British Columbia greenhouse vegetable industry. There have been no other expenditures under PEMD or AFTP for the greenhouse vegetable industry.

Marketing and trade data dissemination to horticultural producers is provided through "InfoHort" (http://www.agr.ca/infohort/infohort_e.html). Greenhouse vegetable producers receive information covering Canadian production, provincial storage levels, weekly price data, and export movements. AAFC also operates the Agri-Food Trade Service (http://atn-riae.agr.ca/public/home-e.htm), which is an electronic system for trade and marketing information and advice. The program is similar to the Trade Leads Program and other market information programs offered by USDA, FAS.

Research

The AAFC Harrow Research Centre in Ontario is the designated federal research centre for the Canadian greenhouse vegetable industry. One scientist and one technician presently operate a greenhouse vegetable research program. In addition, the Ontario Greenhouse Growers Marketing Board provides financial support to a second scientist located at the Harrow Research Centre. Universities and provincial departments also carry out research and extension regarding greenhouse operations. The AAFC Matching Investment Initiative is available to the industry should it wish to participate in industry sponsored research projects with matching funds from the Research Branch.

Inspection Programs:

Canadian greenhouse tomatoes must conform to the regulations for quality and food safety

under the Canadian Agricultural Products (CAP) Act. Grading is performed by producers or packers and is monitored by the Canada Food Inspection Agency (CFIA). Pesticide residues are also monitored regularly. Exports of field tomatoes to the U.S. must meet U.S. minimum import requirements as specified in the U.S. Marketing Order for tomatoes. There is no mandatory inspection of greenhouse tomato exports to the U.S. Inspections may be requested at a cost of $0.27 per cwt. For more information on the program, visit the following site: http://www.cfia-acia.agr.ca/.

Agricultural Loans:

The Farm Improvement and Marketing Cooperatives Loans Act (FIMCLA) is available to Canadian producers including greenhouse vegetable producers. FIMCLA is a federal government guaranteed loans program designed to increase the availability of loans for improving and developing farm building, processing, distribution or marketing of farm products. For more information on the program, visit the following site: http://www.agr.ca/progser/fimcl_e.phtml.

Farm Credit Canada (FCC) loans are also available for greenhouse vegetable farmers. FCC is Canada's largest agricultural term lender, offering flexible financial solutions to primary producers and agribusinesses. Flexible features, including multiple interest rate and payment options as well as choice of amortization period, are available on all FCC's loans. For more information on FCC products and services, call 1-877-332-3301 or visit FCC on the Web at www.fcc-sca.ca.

Erica Burafuta / John Wheeler
Agriculture and Agri-Food Canada
Horticulture and Special Crops Division

Source: Statistics Canada, Greenhouse, Sod and Nursery Industries, Catalogue no. 22-202-XIB. © 2000
Statistics Canada, Fruit and Vegetable Production, Catalogue no. 22-003-XIB. © June 2001

Other Links: Economic Overview of Farm Incomes / Greenhouse and Nursery Farms

Revised: July 2001

TABLES

Table 1: Major Greenhouse Vegetable Production and Farm Gate Value in Canada

Product	1996	1997	1998	1999	2000
Production (Tonnes)					
Tomatoes	62,642	78,100	115,970	158,042	182,736
Cucumbers	56,628	60,558	82,168	89,660	101,157
Peppers	7,124	12,430	9,780	12,419	17,580
Lettuce	6,430	6,792	9,474	10,644	11,448
Total	**132,824**	**157,880**	**217,392**	**270,765**	**312,921**
Farm Gate Value ($000)					
Tomatoes	114,999	140,152	213,525	255,905	287,691
Cucumbers	63,837	64,034	107,017	117,352	129,879
Peppers	24,712	43,642	34,367	43,036	61,256
Lettuce	7,334	10,350	12,866	13,097	15,219
Total	**210,882**	**258,178**	**367,775**	**429,390**	**494,045**

Source: Statistics Canada

Table 2: Canadian Major Greenhouse Vegetable Production and Farm Gate Value by Province (2000)

Product	Maritimes	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia	Canada[1]
Production (Tonnes)						
Tomatoes	12842	10241	130773	2440	37775	182736
Cucumbers	11542	2757	5856	75384	13462	101157
Lettuce	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	11448
Peppers	N/A	15	6180	N/A	10859	17580
Total						**270380**
Farm Gate Value ($000)						
Tomatoes	3,258[2]	26,175	177,223	6,924	73,587	287,691
Cucumbers	2,025[2]	3,175	97,252	10,792[4]	16,623	129,879
Lettuce	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	15,219
Peppers	N/A	N/A	17,983	1,817[5]	41,283	61,256
Total						**494,045**

Source: Statistics Canada

1/ Canada includes confidential data: 2/ Nova Scotia and New Brunswick: 3/ Newfoundland, Nova Scotia and New Brunswick:

4/ Saskatchewan and Alberta: 5/ Alberta

PROFIL DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TOMATE DE SERRE

PROFIL DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TOMATE DE SERRE

TABLE DES MATIÈRES

I Faits saillants ..... Page 3

II Aperçu de l'industrie serricole ..... Page 4

III Production de tomates de serre ..... Page 4

III.1 Production canadienne de tomates de serre ..... Page 4
III.2 Expansion de l'industrie serricole aux États-Unis et au Mexique ..... Page 5
III.3 Comparaison entre les industries canadienne et américaine de tomates de serre Page 5
III.4 Comparaison de la production et de la commercialisation de tomates de serre au Canada et aux États-Unis. Page6

IV Commercialisation des tomates de serre ..... Page 7

V Coûts de production et établissement des prix ..... Page 7

VI Systèmes provinciaux de commercialisation des légumes de serre ..... Page 9

VII Aide et programmes du gouvernement fédéral ..... Page 10

Tableaux ..... Page 13

PROFIL DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TOMATE DE SERRE

I. FAITS SAILLANTS

- La production canadienne de légumes de serre est devenue une entreprise florissante évaluée à 494 millions de dollars en 2000.

- La production de légumes de serre se fait dans chaque province, mais elle se concentre en Ontario, en Colombie-Britannique (C.-B) et au Québec en raison d'atouts climatiques, énergétiques et de la proximité de vastes marchés canadiens et américains.

- La Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec ont été capables de se tailler des créneaux dans les états américains voisins à la faveur de la diminution des tarifs en oeuvre depuis 1989.

- En 2000, le Canada a produit 182 736 tonnes de tomates de serre pour le marché frais, pour une valeur de 288 millions de dollars. De plus, la même année, le Canada a produit environ 519 166 tonnes de tomates de plein champ, pour une valeur à la ferme estimée à 52 millions de dollars. Pratiquement toute la production de tomates de plein champ est allé à la transformation. Les tomates de serre constituent une part croissante de la production canadienne de tomates fraîches.

- En 2000, le Canada a importé 172 696 tonnes de tomates fraîches, toutes destinations confondues. Au cours de la même période, le Canada a exporté 101 472 tonnes, toutes destinations confondues, dont 101 390 tonnes aux États-Unis.

- En 1999, le Canada a utilisé 229 530 tonnes de tomates fraîches. Les exportations des États-Unis vers le Canada représentaient environ 58 pour cent de l'utilisation canadienne.

- Par contraste, les États-Unis ont produit 1,7 million de tonnes de tomates pour le marché frais, pour une valeur approximative de 1 161 millions de dollars US en 2000. Les importations mondiales des É.-U. étaient évaluées à 270,9 millions de dollars CAN. Le Canada a importé 141 041 tonnes de tomates fraîches des É.-U., pour une valeur estimée à 163 254 $ CAN, ce qui représentait 82 pour cent des importations totales de tomates fraîches.

II. APERÇU DE L'INDUSTRIE SERRICOLE

Les producteurs canadiens et européens sont à l'avant-garde de la technologie de la production serricole, avant tout en raison des conditions climatiques. L'été est court au Canada, ce qui limite la production de légumes de plein champ. Grâce à la production en serre, les Canadiens peuvent produire des légumes toute l'année. Aussi, ils ont noué des liens étroits avec des établissements de recherche, ce qui a contribué à leur donner un avantage concurrentiel. Récemment, plusieurs nouveaux producteurs américains sont entrés dans l'arène en s'appuyant sur de nouvelles technologies et en augmentant la superficie qu'ils consacraient à ce mode de culture. C'est ainsi que le Canada a vu diminuer son atout concurrentiel sur le plan de la technologie.

Presque toute la production de légumes de serre utilise l'hydroponique sous diverses formes. Le plus souvent, la laine minérale sert de milieu de croissance. Des installations informatisées et de nouvelles variétés ont eu pour effet d'augmenter la diversité des produits et d'améliorer la qualité ainsi que l'efficacité des opérations. La diminution des coûts unitaires malgré des climats relativement frais a accru énormément la compétitivité de l'industrie. La plupart des serres de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, les deux principales provinces productrices, sont chauffées au gaz naturel, lequel est habituellement fourni par des coopératives de producteurs. Il importe de noter que sous des climats plus chauds, le refroidissement devient un poste de dépense important. Les cultures de serre, parce qu'elles se font en milieu fermé et contrôlé, sont beaucoup moins exposées à l'apparition de maladies et à la pullulation d'insectes. La lutte biologique contre ceux-ci à l'aide d'autres insectes prédateurs est devenue pratique courante ces dernières années. L'emploi de bourdons a rendu la pollinisation plus efficace et peut aussi servir à disséminer des moyens de lutte biologique contre certaines maladies.

III. PRODUCTION DE TOMATES DE SERRE

III.1 Production canadienne de tomates de serre

Comme l'indiquent les tableaux 1 et 2, le Canada a produit 182 736 tonnes de tomates de serre en 2000, pour une valeur de 288 millions de dollars. L'industrie canadienne de production de tomates de serre a connu une très forte croissance au cours des dix dernières années. Depuis 1996, la production de tomates de serre et la valeur de cette industrie ont plus que doublé. L'industrie représente aujourd'hui 58 pour cent des légumes produits en serre au Canada.

Les tomates de serre sont considérées de qualité supérieure aux tomates de plein champ et n'exercent pas de concurrence directe sur les prix. Parmi les cultivars les plus importants, mentionnons Trust, Dombito, Belmondo, Perfecto et Capello. Ceux-ci présentent des caracrétistiques désirables, notamment une qualité plus constante, des rendements plus élevés, de gros fruits (200 grammes et plus), une faible tendance au ramolissement et aux fissures de croissance, et une bonne saveur.

Contrairement aux tomates de plein champ, les tomates de serre canadiennes peuvent mûrir naturellement sur la plante et sont cueillies au stade mûrissant, c'est-à-dire lorsqu'elles commencent à changer de couleur. On laisse sur le fruit le calice vert pour en accentuer la fraîcheur et pour le différencier du produit de plein champ. Les tomates sont placées dans un emballage cloisonné sur un plateau d'une capacité de 15 livres (6,8 kilos) comportant un seul étage. Une autre tendance qui se manifeste depuis peu est la mise en marché de grappes de

petites tomates mûries sur pied. Bien que la cueillette faite au début du mûrissement sur pied rende les tomates plus fragiles à l'expédition, cette façon de faire se traduit par une amélioration considérable de la saveur et de la texture.

Les tomates de serre canadiennes sont disponibles de mars à décembre, avec une production maximale en mai. Bien qu'on cherche à assurer un approvisionnement à longueur d'année, les coûts de production d'une récolte alors que la luminosité et les températures sont à leur plus bas ne pourront que limiter l'offre de décembre à février.

III.2 Expansion de l'industrie serricole aux États-Unis et au Mexique

L'industrie serricole nord-américaine continue son expansion. Comme l'indique le tableau 1, la production canadienne a augmenté de 48 pour cent entre 1997 et 1998, de 36 pour cent entre 1998 et 1999, et de 16 pour cent entre 1999 et 2000. Le taux de croissance a diminué au cours des trois dernières années, passant de 48 pour cent à 16 pour cent. De plus, plusieurs concurrents aux États-Unis affichent une forte croissance.

En 2000, une entreprise du Colorado était le plus gros producteur de tomates de serre aux États-Unis, avec 72 hectares de production de légumes. La production totale aux États-Unis est estimée par certaines sources de l'industrie à 167 668 tonnes, soit 10 pour cent de la production américaine de tomates fraîches et une superficie de 310 hectares.

La production de légumes dans de nouvelles entreprises serricoles au Mexique commence également à approvisionner le marché nord-américain. Certaines de ces serres sont financées par des investisseurs canadiens et américains. La superficie totale de légumes de serre au Mexique était estimée à 182 hectares en 1999.

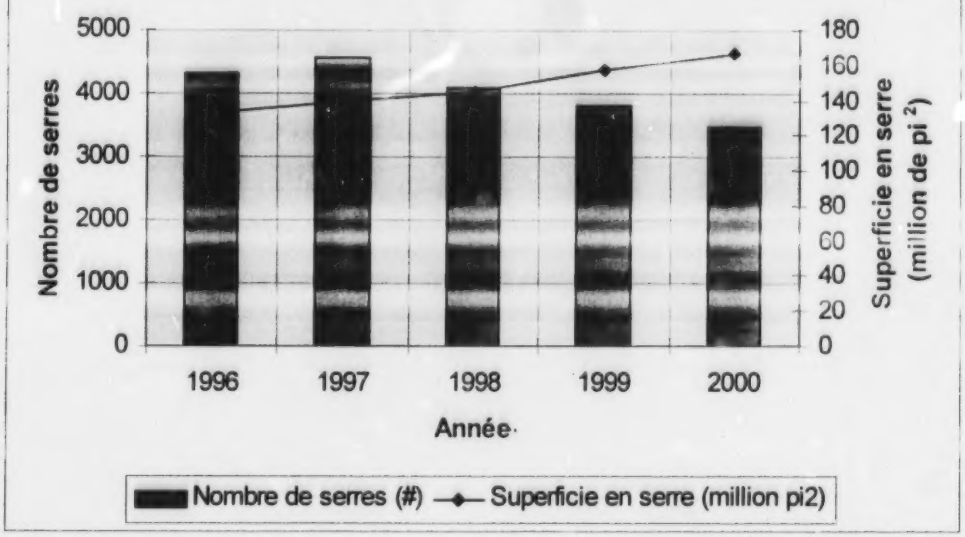
III.3 Comparaison entre les industries canadienne et américaine de tomates de serre

- Aux États-Unis, les trois plus gros producteurs exploitent 162 hectares, soit plus de la moitié de la superficie estimée pour la production de tomates.

- La plus grande entreprise américaine a produit 34 292 tonnes en 2000, ce qui représente 91 pour cent de la production de tomates en Colombie-Britannique. Cette entreprise exporte régulièrement ses produits vers le Canada.

- La production de cette entreprise (96,5 tonnes/ha) est supérieure à la production canadienne moyenne (87,5 tonnes/ha). Cela est dû en grande partie à l'ensoleillement supérieur au Colorado et aux technologies de pointe utilisées dans de nouvelles installations de production. Dans l'ensemble, la production au Canada va s'améliorer au fil du temps, alors que les installations et les technologies désuètes seront remplacées, mais il sera difficile d'avoir le même potentiel de production que le Colorado. Comme l'indique le graphique 1, le nombre de serres diminue alors que la surface de production augmente au Canada.

Graphique 1: Statistiques sur les serres canadiennes



Source : Statistique Canada

III.4 Comparaison de la production et de la commercialisation de tomates au Canada et aux États-Unis

Au Canada, les tomates de plein champ sont généralement produites entre juillet et octobre. La production maximale a lieu en août et en septembre, moment où les exportations comprennent des produits de plein champ et de serre. Comme nous l'avons déjà mentionné, les tomates de serre sont disponibles de mars à décembre, avec une production maximale en mai. En 2000, le Canada a produit 519 166 tonnes de tomates de plein champ pour une valeur à la production de 51,8 millions de dollars. Sur cette quantité, environ 95 pour cent ont été vendus à des transformateurs.

En 2000, les exportations canadiennes de tomates, aussi bien de serre que de plein champ, se sont chiffrées à 101 472 tonnes, pour une valeur de 244,3 millions de dollars. Les données sur les exportations ne font pas la distinction entre les tomates de plein champ et les tomates de serre. Toutefois, on estime que les tomates de plein champ constituent la majorité des exportations aux États-Unis en août et en septembre, les tomates de serre étant exportées les autres mois. En 2000, le Canada a importé 172 696 tonnes de tomates fraîches, pour une valeur de 209 millions de dollars canadiens, la part américaine du marché canadien d'importation étant de 141 041 tonnes (82 pour cent), pour une valeur de 163 millions de dollars. Les autres principaux fournisseurs du Canada sont le Mexique (24 119 tonnes), l'Espagne (3 450 tonnes), et la Hollande (2 189 tonnes).

En comparaison, les États-Unis ont produit 1,7 million de tonnes de tomates pour le marché en frais en 2000. Durant la même période, ils en ont importé pour une valeur de 951 millions de dollars. La part canadienne du marché américain d'importation s'élevait à 244 millions de dollars, ou 26 pour cent.

IV. COMMERCIALISATION DES TOMATES DE SERRE

Il est devenu prioritaire pour les industries canadienne et américaine de légumes de serre d'éduquer les consommateurs sur la différence de qualité entre les tomates de plein champ et celles de serre afin d'obtenir un prix plus élevé. Les dégustations en magasin, pour en démontrer la supériorité sur le plan de la saveur, sont un outil de commercialisation primordial.

La plupart des tomates de plein champ produites dans le sud des États-Unis sont récoltées avant d'être mûres, lorsqu'elles sont encore dures et vertes, puis versées pêle-mêle dans des caisses d'une capacité de 25 à 30 livres (11 à 13,5 kilos). On les traite au gaz éthylène pour les faire mûrir au marché de destination. De nombreux producteurs commencent à expédier des tomates mûries sur pied, qui ne demandent pas de mûrissement artificiel. Cependant, ces tomates nécessitent un emballage plus coûteux, pouvant supporter le long trajet vers le nord des États-Unis et le Canada.

En vertu de l'ALENA, on ne prélève plus de droits sur les tomates transportées entre le Canada et les États-Unis.

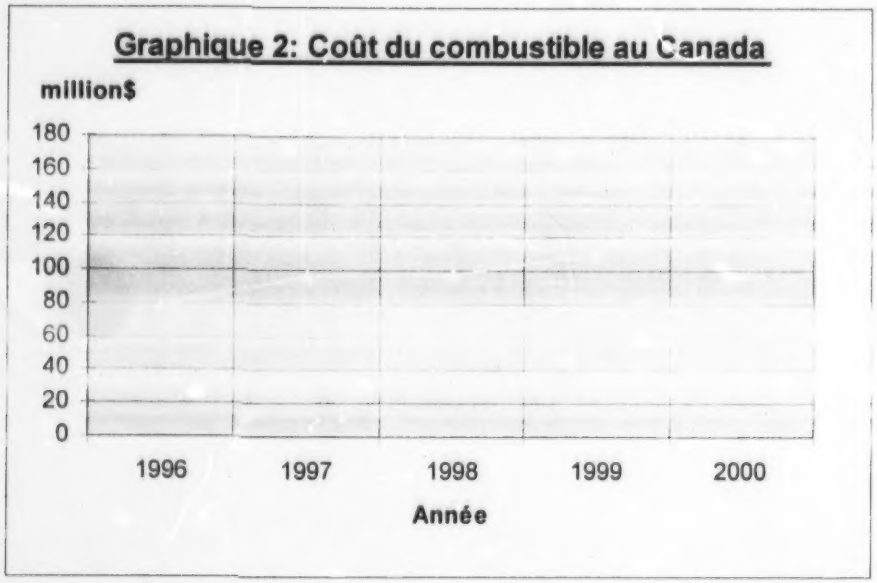
Le 28 mars 2001, les producteurs de tomates de serre américains ont déposé une pétition antidumping auprès de la Commission américaine du commerce international (United States International Trade Commission, USITC) et du ministère du Commerce (United States Department of Commerce, DOC). La Commission a entrepris une enquête sur les dommages subis le 30 mars 2001, et le ministère a entrepris une enquête sur le dumping le 17 avril 2001.

Le 28 juin 2001, les producteurs canadiens de tomates de serre ont annoncé qu'ils avaient déposé une plainte antidumping contre les importations américaines de tomates. L'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) a jusqu'à la mi-août 2001 pour déterminer si elle fera enquête.

En raison de ces activités, des droits antidumping pourraient être prélevés dans l'un des deux pays.

V. COÛTS DE PRODUCTION ET ÉTABLISSEMENT DES PRIX

Les tomates de serre se vendent généralement plus cher que les tomates de plein champ, car la production légumière de serre comporte des frais de production plus élevés que la production en plein champ et les rendements sont supérieurs (au Canada, le rendement des tomates de serre est d'environ 93,5 tonnes métriques/ha, comparativement à 13 tonnes métriques/ha pour les tomates de plein champ). Ces frais plus élevés sont attribués à un usage plus important de combustible, de main-d'oeuvre, de technologies de pointe et de l'informatique. De plus, le coût du combustible a augmenté de 44 pour cent entre 1999 et 2000 en raison de la hausse des prix du gaz (graphique 2).



Source : Statistique Canada

Les prix varient d'un marché à l'autre pour un produit similaire. Le prix de la tomate de serre de calibre gros Canada no 1 est presque toujours plus élevé que celui des tomates de plein champ en 2001. Par exemple, le prix de la tomate de serre calibre gros no 1 de 11 livres variait entre 12 et 18 $ et le prix de la tomate de plein champ calibre gros no 1 de 15 livres variait entre 8,50 et 18 $ pendant la semaine du 16 juillet 2001 (source : InfoHort, Agriculture et Agroalimentaire Canada).

Les tomates de serre sont bien différenciées sur le marché et coûtent généralement plus cher que les tomates de plein champ. Toutefois, leur prix et celui des tomates de plein champ sont étroitement liés. Un marasme causé par un excédent de tomates de plein champ ralentira le marché des tomates de serre.

L'inverse se produit rarement en raison de la quantité beaucoup plus grande de tomates de plein champ sur le marché en tout temps. Toutefois, il peut arriver, à l'occasion, que des plans de commercialisation individuels ou des quantités plus abondantes que prévu à certains moments forcent les distributeurs à offrir des spéciaux aux principaux acheteurs.

VI. SYSTÈMES PROVINCIAUX DE COMMERCIALISATION DES LÉGUMES DE SERRE

/ *Colombie-Britannique (C.-B.)*

En Colombie-Britannique, toute la production serricole de tomates, de laitue beurre et de concombres longs anglais est régie par la B.C. Natural Products Marketing Act. La B.C. Vegetable Marketing Commission, qui applique la loi susmentionnée concernant les légumes de serre cultivés en Colombie-Britannique, exige un contingentement de la surface de production. Les contingents sont répartis entre les producteurs en fonction des recommandations de l'industrie et de ses prévisions de ventes.

La plupart des légumes de serre de la Colombie-Britannique sont commercialisés par l'intermédiaire de deux organisations de producteurs. B.C. Hothouse Foods Inc., entreprise privée contrôlée par des producteurs, est le principal négociant, représentant 50 producteurs sous l'étiquette B.C. Hothouse, et exploite une serre en Californie pour la production hivernale. L'autre organisation, Interior Vegetable Marketing Agency Co-op, met en marché le produit cultivé à l'intérieur de la province.

On estime que la production de tomates de serre a atteint 78 millions de dollars en 2000 en C.-B. Les ventes réalisées au Canada se font aussi loin qu'au Québec et représentent 25 pour cent du total, les 75 pour cent restants allant à l'exportation. Environ la moitié des exportations sont destinées aux états de la côte ouest, le reste étant réparti entre d'autres régions américaines. Les tomates portent toutes un auto-collant indiquant la marque et une étiquette de code numérique appel du prix. Elles sont conditionnées en barquettes monocouche de 15 livres. La plupart des ventes se font directement aux distributeurs du produit au détail.

B.C. Hothouse Foods Inc. domine l'industrie serricole de la province. On estime que ses ventes de légumes de serre ont totalisé 215 millions de dollars en 2000. Cette augmentation des ventes est attribuable à de nouveaux investissements dans la machinerie et la technologie, qui ont augmenté la production et la productivité. De plus, l'entreprise exporte des tomates (de façon limitée) au Japon, à Singapour et à Hong Kong. B.C. Hothouse a commencé à commercialiser des légumes sous la marque Harvest Hot House, pour compléter le nom B.C. Hothouse. L'étiquette dorée est réservée aux produits de qualité supérieure, alors que la marque Harvest House s'applique aux autres, comme les tomates Beefsteak de plus petite taille.

/ *Ontario*

L'office de commercialisation des légumes de serre de l'Ontario (Ontario Greenhouse Vegetable Producer's Marketing Board) a le pouvoir de commercialiser les tomates et les concombres de serre produits dans cette province. Contrairement à la Colombie-Britannique, il n'y a pas de contingentement. L'office perçoit un prélèvement auprès des producteurs de 0,35 $/pi^2 (0,43 $/m^2), qui sert surtout à la promotion et à la recherche. Il fixe également les prix hebdomadairement, en tenant compte des facteurs de concurrence qui agissent sur le marché (par exemple, l'approvisionnement en tomates de serre et de plein champ). Les ventes au pays se font surtout en Ontario, mais elles s'étendent au Québec et à la côte est.

La valeur de la production ontarienne de tomates de serre en 2000 était estimée à 177 millions de dollars. La caissette de 15 livres avec alvéoles individuelles est l'emballage courant pour les tomates de serre produites en Ontario. Il y a aussi des sacs-filets pour les tomates en grappe. Les tomates sont étiquetées individuellement, avec un nom de marque et un code appel de prix, pour qu'il soit plus facile aux détaillants et aux consommateurs de faire la différence à la caisse entre les tomates de serre et les autres.

On encourage les détaillants à vendre les tomates de serre directement à partir des contenants d'expédition de 15 livres au dessus ouvrant afin d'éviter d'endommager le produit et de mettre en valeur la différence avec les tomates de plein champ.

L'industrie ontarienne a fait une percée dans le secteur de la restauration - une initiative ayant un très fort potentiel de croissance. On estime que d'ici 2010, les consommateurs dépenseront plus de 53 pour cent de chaque dollar consacré aux aliments à des repas achetés à l'extérieur de la maison.

/ *Québec*

La production québécoise de tomates de serre en 2000 était estimée à 10 241 tonnes, pour une valeur de 26 millions de dollars. Il n'y a pas d'organisation officielle de mise en marché au Québec. En général, les exploitations serricoles conditionnent et commercialisent leur propre produit et se concentrent sur le marché canadien. Il y a une certaine coordination des prix et de la promotion par l'intermédiaire de communications hebdomadaires entre les producteurs et les postes de conditionnement, notamment l'information fournie par l'office de commercialisation des légumes de serre de l'Ontario.

En 2000, 430 tonnes de tomates de serre ont été exportées aux États-Unis à partir du Québec, selon des sources du secteur. Depuis cinq ans, la croissance de la production de légumes de serre au Québec s'explique par l'amélioration du rendement, et non pas par l'accroissement des superficies, qui ne devraient pas croître de façon marquée. L'Université Laval administre un important programme de recherche sur les légumes de serre, en collaboration avec le Centre de recherches de Harrow d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) en Ontario.

/ *Alberta*

L'industrie albertaine des tomates de serre est concentrée dans les régions de Red Cliff et de Lacombe et ailleurs dans le sud et le centre de la province. En 2000, 9 hectares de la superficie de production de légumes de serre étaient réservés aux tomates. L'approvisionnement des marchés locaux de la province se fait surtout par deux grands producteurs-conditionneurs, Red Hat Coop et Pik 'n Pak Produce, et par livraison directe aux petits magasins ou aux consommateurs.

VII. AIDE ET PROGRAMMES DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Soutien du revenu

Compte de stabilisation du revenu net (CSRN)

Tous les producteurs agricoles canadiens sont admissibles au Compte de stabilisation du revenu net (CSRN).

Le CSRN, fondé en 1991, est un programme à participation volontaire visant à aider les producteurs agricoles à stabiliser leur revenu agricole. Ce programme permet aux participants de déposer un certain pourcentage du revenu de leurs ventes admissibles dans un compte CSRN et de recevoir une contribution équivalente des gouvernements fédéral et provinciaux. Les années de faible revenu, ils sont autorisés à retirer de l'argent de leur compte. Les revenus provenant de la vente de toutes les denrées agricoles primaires, sauf le lait, la volaille et les oeufs, sont admissibles à ce programme.

Les agriculteurs participants versent actuellement jusqu'à 3 pour cent du produit de leurs ventes nettes admissibles à un compte CSRN individuel, les gouvernements fédéral et provinciaux faisant en contrepartie des contributions de 2 et de 1 pour cent respectivement. Les agriculteurs déposent dans ce compte des sommes après impôt. Des retraits sont permis lorsque le revenu agricole net tombe en dessous de la moyenne des cinq dernières années ou sous un revenu minimal de 20 000 $ par individu ou de 35 000 $ par famille. La contribution gouvernementale est imposable au moment d'un retrait, mais la part de l'agriculteur ne l'est pas.

Les ventes admissibles au programme CSRN se limitent à 250 000 $CAN par individu, ce qui plafonne les contributions annuelles par agriculteur à 7 500 $. Comme le CSRN n'est pas propre à une denrée et tient compte du revenu de toutes les productions admissibles, il est impossible de mesurer l'aide fournie précisément aux producteurs de légumes de serre.

Assurance-recolte

Bien qu'il existe une assurance-récolte pour les cultures de serre, le régime offert par le gouvernement n'est généralement pas utilisé par l'industrie des légumes de serre dans la plupart des provinces, car il ne répond pas aux besoins des producteurs. La plupart des exploitants achètent plutôt des plans d'assurance privée conçus spécialement pour les serres. Néanmoins, le Québec administre son propre plan provincial, auquel se sont inscrits cinq producteurs de tomates de serre en 1999-2000, pour une protection totale de 111 020 $.

Promotion des exportations et commercialisation

Les gouvernements fédéral et provinciaux appuient les initiatives prises par l'industrie serricole pour étendre ses marchés et améliorer la qualité au moyen de divers programmes généralement disponibles. Ces programmes sont décrits ci-dessous.

Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) administrent des programmes de développement des marchés d'exportation pour stimuler les ventes de produits alimentaires et agricoles canadiens à l'étranger. AAC applique le Programme Commerce agroalimentaire (PCA), qui aide l'industrie agroalimentaire canadienne dans le cadre de la mise en marché et de diverses activités commerciales. MAECI administre le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), fonds d'aide aux exportateurs s'étendant à toute l'industrie. Le PDME donne accès à de l'information sur le marché international et fournit des services pour faciliter les liens d'exportation. Si des exportations résultent d'un plan ou d'une mission encadrés par le PDME, les sociétés doivent rembourser une partie de la contribution fournie par ce programme. On peut se procurer plus d'information sur le financement au titre du PCA au www.agr.ca et sur le financement au titre du PDME au http://www.infoexport.gc.ca/pemd/menu-f.asp.

Dans le cadre du PCA, les dépenses ont totalisé 45 000 $CAN lors de l'exercice 1999-2000, pour la préparation d'un plan stratégique à l'intention de l'industrie des légumes de serre de la Colombie-Britannique. Il n'y a pas eu d'autres dépenses dans le cadre du PDME ou du PCA pour l'industrie des légumes de serre.

La transmission aux horticulteurs de données sur la mise en marché et le commerce est assurée par InfoHort (http://www.agr.ca/infohort/infohort_f.html). Les producteurs de légumes de serre qui souscrivent à InfoHort reçoivent de l'information sur la production canadienne, les niveaux des stocks provinciaux en entrepôt, les exportations, ainsi que des données

hebdomadaires sur les prix. AAC offre également le Service d'exportation agroalimentaire (http://atn-riae.agr.ca/public/home-f.htm), système électronique d'information et de conseils sur le commerce et la mise en marché. Ce programme s'apparente au bulletin d'information Trade Leads Program et à d'autres programmes d'information sur les marchés offerts par le Foreign Agricultural Service du ministère de l'Agriculture aux États-Unis (USDA).

Recherche

Le Centre de recherches de Harrow (Ontario) d'AAC est le centre de recherches fédéral désigné pour l'industrie canadienne des légumes de serre. Un chercheur et un technicien s'occupent actuellement d'un programme dans ce domaine. De plus, l'office de commercialisation des légumes de serre de l'Ontario fournit une aide financière à un deuxième chercheur oeuvrant au même centre de recherches. Des universités et des ministères provinciaux effectuent aussi des travaux de recherche et de vulgarisation sur la serriculture. Le Programme de partage des frais pour l'investissement en R&D d'AAC est également à la disposition de l'industrie lorsqu'elle souhaite participer à des projets de recherche parrainés par le secteur privé avec un financement équivalent de la Direction générale de la recherche.

Programmes d'inspection

Les tomates de serre canadiennes doivent être conformes aux règlements sur la qualité et la salubrité alimentaires de la Loi sur les produits agricoles au Canada. Le classement est effectué par les producteurs ou les conditionneurs sous la surveillance de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). La présence de résidus de pesticide est également vérifiée régulièrement. L'exportation de tomates de plein champ aux États-Unis doit satisfaire aux conditions minimales américaines d'importation, conformément au U.S. Marketing Order applicable aux tomates. Il n'y a pas d'inspection obligatoire pour les exportations de tomates de serre aux États-Unis, mais elle peut être réalisée sur demande au coût de 0,27 $ par quintal. Pour de plus amples renseignements sur ce programme, veuillez visiter le site http://www.cfia-acia.agr.ca/.

Prêts à l'agriculture

La Loi sur les prêts destinés aux améliorations agricoles et à la commercialisation selon la formule coopérative (LPAACFC) est un programme fédéral de prêts garantis visant à accroître la disponibilité des prêts destinés à l'amélioraton et à la mise en valeur des fermes, ainsi qu'à la transformation, à la distribution ou à la commercialisation des produits agricoles. Pour de plus amples renseignements sur ce programme, veuillez visiter le site http://www.agr.ca/progser/fimcl_f.phtml.

Les producteurs de légumes de serre peuvent également obtenir des prêts auprès de Financement agricole Canada (FAC). FAC est le plus important prêteur à terme aux agriculteurs au Canada, offrant des solutions financières flexibles aux producteurs primaires et à l'agro-ndustrie. Tous les prêts de FAC sont flexibles, offrant notamment des taux d'intérêts multiples et diverses options de paiement, de même que des périodes d'amortissement variées. Pour plus d'information sur les produits et services de FAC, veuillez composer le 1-877-332-3301 ou visiter le site www.fcc-sca.ca.

Erica Burafuta / John Wheeler
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Division de l'horticulture et des cultures spéciales

Sources : - Statistique Canada, **Les industries des cultures de serre, des gazonnières et des pépinières**, catalogue no. 22-202-XIB. © 2000
- Statistique Canada, **Production de fruits et légumes**, catalogue no. 22-003-XIB. © Juin 2001

Autres liens : Vue d'ensemble du revenu agricole / Serres et pépinières

Révision : Juillet 2001

TABLEAUX

Tableau 1 : Production serricole et valeur à la ferme au Canada					
Production (tonnes)					
Produit	1996	1997	1998	1999	2000
Tomates	62 642	78 100	115 970	158 042	182 736
Concombres	56 628	60 558	82 168	89 660	101 157
Poivrons	7 124	12 430	9 780	12 419	17 580
Laitue	6 430	6 792	9 474	10 644	11 448
Total	**132 824**	**157 880**	**217 392**	**270 765**	**312 921**
Valeur à la ferme (000 $)					
Tomates	114 999	140 152	213 525	255 905	287 691
Concombres	63 837	64 034	107 017	117 352	129 879
Poivrons	24 712	43 642	34 367	43 036	61 256
Laitue	7 334	10 350	12 866	13 097	15 219
Total	**210 882**	**258 178**	**367 775**	**429 390**	**494 045**

Source : Statistique Canada

Table 2: Production serricole et valeur à la ferme par province (2000)						
Produit	Maritimes	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.	Canada[1]
Production (tonnes)						
Tomates	12 842	10 241	130 773	2 440	37 775	182 736
Concombre	11 542	2 757	5 856	75 384	13 462	101 157
Laitue	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	11 448
Poivrons	n.d.	15	6180	n.d.	10859	17 580
Total						**270 380**
Valeur à la ferme (000 $)						
Tomates	3 258[2]	26 175	177 223	6 924	73 587	287 691
Concombres	2 025[2]	3 175	97 252	10 792[4]	16 623	129 879
Laitue	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	15 219
Poivrons	n.d.	n.d.	17 983	1 817[5]	41 283	61 256
Total						**494 045**

Source : Statistique Canada

1/ Le Canada comprend des données confidentielles. 2/ Nouvelle-Écosse et Nouveau-Brunswick: 3/ Terre-Neuve, Nouvelle-Écosse et Nouveau-Brunswick:

4/ Saskatchewan et Alberta: 5/ Alberta